

Manager coach

La démarche de coaching appliqué au management vous permettra de vivre les évolutions, les changements, les situations complexes en mobilisant le potentiel et les savoir-faire de votre équipe et en garantissant la performance. Parce que manager avec autorité ne suffit pas pour obtenir les résultats escomptés, vous vous doterez d'un éventail de méthodes d'emprunt au coaching. Vous pourrez ainsi asseoir votre crédibilité dans la capacité à mettre en œuvre le changement.

OBJECTIFS

- Définir le rôle et la posture du manager coach
- Intégrer la démarche et les outils dans ses actes au quotidien
- Moduler ses interventions en fonction des enjeux pour l'équipe, la personne, la situation
- Favoriser la motivation par le développement des compétences et du potentiel de chacun

PROGRAMME

1ère session : apprendre à coacher

Manager coach : qu'est-ce que ça veut dire ?

- Les trois principaux volets du rôle de manager
- Le coaching comme support de la relation manager/managé
- Les différents types de coaching
- La place et la posture du manager coach dans ses actes de management

Etape 1 : Traquenards et bonnes pratiques

- Jouer les conseillers et celui qui sait ? Faire découvrir et faciliter
- Chercher à aller vite ? Le coaching est le temps du recul
- Vouloir séduire ? La qualité relationnelle et le plaisir de travailler ensemble s'appuient sur des objectifs concrets
- Raisonner par rapport à soi ? L'empathie plutôt que la projection

Etape 2 : Les 4 temps du coaching

- Fixer les objectifs : sélection des objectifs et définition des critères d'atteinte
- Mettre en place les séances (entretien, réunion)
- Donner du sens : articuler individuel et collectif

Etape 3 : Les 3 ingrédients du coaching pour travailler avec ses collaborateurs

- Le questionnement ou la maïeutique pour tous !
- La reformulation, colonne vertébrale de l'échange
- Le cadrage : ramener au sujet traité

Etape 4 : Explorer les représentations et prendre en compte les émotions

- La technique des flèches descendantes pour lever le voile sur les assertions
- Travail sur les postulats de base : le perfectionniste, le sauveur ...

Remettre en cause les représentations et les modifier



4 jours

prix par participant

2 480 € HT

code formation : MA45

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation axée sur les projets des participants
- Nombreuses mises en situation

POUR QUI ?

- Managers maîtrisant les fondamentaux du management et souhaitant évoluer vers un rôle de manager coach
- Managers fonctionnels
- Chefs de projets

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les fondamentaux du management

SESSIONS

Paris

- 8-9-10-11 avr. 2025
- 13-14-15-16 mai 2025
- 16-17-18-19 juin 2025
- 23-24-25-26 sept. 2025
- 7-8-9-10 oct. 2025
- 18-19-20-21 nov. 2025
- 2-3-4-5 déc. 2025

- Les distorsions : sélection arbitraire, raisonnement dichotomique, sur-généralisation, inférence
- La restructuration cognitive : le lien entre la représentation, l'émotion et le comportement
- Savoir gérer tant du point de vue individuel que collectif

Préparer le travail intersession

- Déterminer son contrat pour évoluer dans son rôle de manager coach
- Fixer ses objectifs, plan d'actions

2ème session : Approfondir sa pratique et agir en stratégie

- Faire le point sur l'intersession
- S'entraîner à conduire des entretiens, des réunions
- Gérer les situations délicates et complexes
 - > Motivation
 - > Changement
 - > Développement de potentiel
 - > Gérer des personnalités différentes et constituer une équipe
- Agir en stratège
 - > Accompagner le développement de l'équipe
 - > Conduire l'équipe vers la performance et la réussite pour l'entreprise

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non
Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.